

# AB Nail Art

## ( Pengembangan Usaha Seni Lukis Kuku )

**Gabriela Pingkan** (moiiphing@yahoo.com)

**Yulizar Kasih** (yulizar.mdp@gmail.com)

Manajemen S1

STIE MDP

**Abstrak :** AB Nail Art adalah usaha perseorangan yang bergerak di bidang jasa melukis kuku, yang fokus menyajikan aneka variasi melukis kuku dan perawatan kuku yang belakangan ini sedang marak berkembang di dunia kecantikan. Tujuan dari AB Nail Art sendiri adalah mengembangkan gerai baru yang akan diletakkan di salah satu pusat perbelanjaan di kota Palembang dengan mengusung konsep “cozy”, menawarkan jenis – jenis variasi *nail art* lainnya yang belum ada di gerai pesaing sejenis dan memberikan berbagai macam kemudahan dalam melakukan jasa nail art dan didukung dengan fasilitas yang menarik dan memadai. AB Nail Art diharapkan dapat menjadi pilihan gerai melukis kuku dan perawatan kuku yang dicari oleh konsumen khususnya di kota Palembang.

**Kata Kunci :** AB Nail Art, *cozy*, *nail art*

**Abstract :** *AB Nail Art is a private enterprise engaged in the field of painting nails services, which focus serves a variety of nail painting and nail care are growing emerging lately in the world of beauty. The purpose of AB Nail Art itself is developing new stores will be located in one of the shopping centers in the city of Palembang with the concept of "cozy", offers the kind - other variations of nail art that does not exist in a kind of competitor outlets and an assortment of ease of doing nail art services and supported with adequate facilities and attractive. AB Nail Art is expected to be the choice of outlets nail painting and nail care are sought after by consumers, especially in the city of Palembang.*

**Key Words :** *AB Nail Art, cozy, nail art*

### 1 RINGKASAN EKSEKUTIF

AB Nail Art adalah usaha perseorangan yang bergerak di bidang jasa melukis kuku, yang fokus menyajikan aneka variasi melukis kuku dan perawatan kuku yang belakangan ini sedang marak berkembang di dunia kecantikan. Prospek pengembangan usaha ini cukup menjanjikan, dilihat dari pangsa pasar yang cukup besar, khususnya kaum wanita yang tidak dibatasi oleh umur.

Konsep yang disajikan AB Nail Art di gerai yang baru adalah memberikan tampilan gerai yang mengusung konsep “cozy”, dilengkapi dengan tata audio yang menghasilkan alunan musik serta wewangian *aromatheraphy* yang menenangkan sebagai salah satu cara memberikan kenyamanan pada konsumen, ruang tunggu yang nyaman dan tentunya memadai.

## 2 PENDAHULUAN

### 2.1 Sejarah Berdirinya Usaha

*Nail art* adalah sebuah seni melukis kuku perkembangan dari cat kuku, yang kemudian dikembangkan oleh perusahaan asal Perancis Revlon pada tahun 1932. Awal mula *nail art* yang ditelusuri dari istilah “*mehendi*”, digunakan secara sinonim untuk pacar (inai), berasal dari bahasa sansekerta “*mehandika*”. Munculnya inai modern berasal dari popularitasnya di India. Menurut sejarah *nail art*, *manicure* adalah perawatan kecantikan kosmetik untuk kuku.

Untuk Palembang seni melukis kuku mulai dikenal sejak tahun 2004 - 2005. Pada saat itu belum banyak tempat yang menyediakan jasa serupa. Hanya ada satu tempat saja yang baru menyediakan jasa *nail art* yaitu “Nail Island” yang berlokasi di Palembang Trade Center. Sekarang di kota Palembang yang hanya mempunyai delapan pesaing usaha yang bergerak dibidang sejenis

Memikirkan akan kelangsungan jangka panjang dari AB Nail Art perlu memiliki tempat permanen yang mudah dijangkau dan tentunya lebih efisien. Oleh karena itu AB Nail Art akan dikembangkan di salah satu pusat perbelanjaan di kota Palembang. Pusat perbelanjaan yang menjadi target saya adalah Palembang Square.

Dengan melakukan pengembangan ini maka peluang pasar yang tercipta tentunya akan semakin besar karena tentunya di tempat baru ini akan lebih banyak pangsa pasar potensial yaitu balita sampai wanita lanjut usia yang tentunya mempunyai hobi merias kuku dan tidak dibatasi oleh pantangan atau kebudayaan tertentu.

## 2.2 Visi, Misi, dan Tujuan

### 2.2.1 Visi

1. AB Nail Art menjadi gerai *nail art* terbaik yang ada di kota Palembang dalam segi pelayanan dan kualitas atas jasa yang diberikan.

### 2.2.2 Misi

1. Kepuasan  
AB Nail Art memberikan kepuasan bagi setiap pelanggan yang datang ke gerai, seperti pengerjaan jasa yang sesuai keinginan pelanggan dan tentunya sesuai dengan standar yang ditetapkan.
2. Kenyamanan  
AB Nail Art memberikan kenyamanan bagi setiap pelanggan yang datang ke gerai, seperti mengutamakan keramahan, menyediakan gerai baru berkonsep “*cozy*” yang juga memadai untuk beraktivitas, dan menjaga kebersihan gerai.
3. *Customize*  
AB Nail Art tidak menetapkan minimum order pada setiap pelanggan yang datang ke gerai. Order disesuaikan dengan keinginan pelanggan, seperti melukis berbeda di setiap kuku ataupun melukis di beberapa kuku yang dikehendaki pelanggan.

### 2.2.3 Tujuan

1. AB Nail Art mengembangkan gerai baru yang akan diletakkan di salah satu pusat perbelanjaan di kota Palembang dengan mengusung konsep “*cozy*”.

2. AB Nail Art menawarkan jenis – jenis variasi *nail art* lainnya yang belum ada di gerai pesaing sejenis.
3. AB Nail Art memberikan berbagai macam kemudahan dalam melakukan jasa *nail art* dan didukung dengan fasilitas yang menarik dan memadai.

### 3 GAMBARAN UMUM USAHA

AB Nail Art merupakan usaha yang bergerak dalam pelayanan jasa melukis kuku yang akan dikembangkan di pusat perbelanjaan Palembang Square yang merupakan pusat perbelanjaan di kota Palembang.. Selain itu lokasi pusat perbelanjaan yang berada di jantung kota Palembang sendiri diharapkan memudahkan bagi konsumen yang ingin melukis kuku, karena kami telah berusaha mengembangkan AB Nail Art sedekat mungkin dengan tempat beraktivitas para konsumen.

Direncanakan pengembangan AB Nail Art sendiri juga mencakup fasilitas yang belum ada di gerai *nail art* lainnya yaitu gerai yang memadai dan menarik untuk melakukan aktifitas dapat ditambahkan alunan musik dan wewangian *aromatherapy* yang menenangkan, ruang tunggu yang nyaman dan memadai bagi para pengunjung, peralatan yang lebih banyak dan lengkap, tersedia nya makanan ringan untuk para pelanggan, potongan harga khusus untuk pelanggan tetap yang dibuktikan dengan *member card*, menawarkan jasa kebersihan kuku seperti *manicure* dan *pedicure* serta menawarkan variasi *nail art* lainnya

Kemudian yang tidak kalah penting adalah AB Nail Art berani memelopori untuk menjadi gerai pertama yang menetapkan tanpa minimum order dan sesuai dengan keinginan dari pelanggan sendiri.

## 4 ASPEK PEMASARAN

### 4.1 Segmentasi, Targeting, Positioning

#### 4.1.1 Segmentasi

Segmentasi dari AB Nail Art sendiri berasal dari beberapa variabel yaitu :

##### A. Variabel demografi

Konsumen yang dikualifikasikan berdasarkan umur dan profesi yaitu :

1. Balita :3–5 tahun
2. Pelajar SD-SMA :6–17 tahun
3. Mahasiswi :18–23 tahun
4. Wanita karier : > 24 tahun
5. Ibu rumah tangga : > 19 tahun
6. Lanjut usia : > 50 tahun

Dalam kategori pelajar SD-SMA, disesuaikan dengan kebijakan masing – masing sekolah. Di Kota Palembang sendiri, beberapa sekolah swasta tidak ada larangan melukis kuku. Namun ada beberapa sekolah yang tidak mempermasalahkan seperti sekolah yang berada di daerah Jalan Bangau.

Konsumen yang dikualifikasikan berdasarkan pendapatan yaitu:

1. Pendapatan rendah : < UMR
2. Pendapatan sedang : UMR
3. Pendapatan tinggi: > UMR

##### B. Variabel psikografis

Konsumen yang dipengaruhi gaya hidup modern dan mempunyai kepribadian selalu ingin tampil cantik yang disertai dengan selera dan minat yang tinggi terhadap *nail art*. Seperti mereka yang hobi dan menjadikan *nail art* sebagai suatu rutinitas yang tidak terlepas dari hidup mereka.

Kemudian bagi mereka yang dibatasi oleh pantangan atau kebudayaan tertentu seperti wanita muslimah tidak bisa menggunakan jasa *nail art* ini dikarenakan mereka akan mendirikan sholat. Jadi dengan kata lain *nail art* ini

diperuntukan bagi wanita yang tidak mempunyai pantangan terhadap *nail art*.

Namun terdapat alternatif lain seperti ditawarkan perawatan kuku seperti *pedicure* dan *manicure* yang tidak menjadi pantangan bagi wanita muslimah. Tetapi untuk kedepannya akan dilakukan lagi inovasi yang dapat menjangkau wanita muslimah seperti penggunaan pacar atau inai.

#### **4.1.2 Targeting**

Target utama dari AB Nail Art sendiri adalah usia balita sampai wanita lanjut usia yang tentunya mempunyai hobi merias kuku, berkepribadian yang mengikuti trend dan tidak dibatasi oleh pantangan atau kebudayaan tertentu dengan tidak memandang pendapatan mereka. Kemudian untuk wanita muslimah ditawarkan perawatan kuku yang tidak menjadi pantangan bagi mereka.

#### **4.1.3 Positioning**

*Positioning* yang ingin dicapai dalam mengembangkan AB Nail Art adalah sebagai jasa melukis kuku yang menjangkau semua lapisan umur masyarakat tanpa membedakan dari pendapatan mereka.

### **4.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran**

Permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang ingin dan mampu di beli oleh konsumen, pada berbagai tingkat harga, dan pada waktu tertentu. Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang tersedia dan dapat di jual oleh penjual pada berbagai tingkat harga, dan pada waktu tertentu.

### **4.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar**

### **4.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing**

#### **4.4.1 Product**

Produk AB Nail Art antara lain : *water decal nail cover, UV gel nail art, extension nail art, 3D nail tip* kuku palsu, *airbrush nail tip* kuku palsu, *3D sticker nail art, lace sticker nail art, french sticker nail art dan stamp nail art*.

#### **4.4.2 Price**

Harga yang ditetapkan AB Nail Art berkisar antara **Rp 15.000 – Rp 300.000**

#### **4.4.3 Promotional Mix**

##### **4.4.3.1 Social Media**

AB Nail Art menggunakan promosi *social media* melalui dua media yakni media elektronik seperti handphone ataupun smartphone, laptop dan media cetak seperti brosur.

##### **4.4.3.2 Sales Promotion**

Kemudian AB Nail Art melakukan promosi dengan cara *Sales Promotion* yaitu mengikuti event – event seperti bazaar atau pameran di pusat keramaian.

#### **4.4.4 Placement**

AB Nail Art akan dikembangkan gerai baru di salah satu pusat perbelanjaan di Palembang yaitu Palembang Square (PS).

#### 4.4.5 *People*

AB Nail Art dalam kegiatan operasionalnya selain *owner* yang turun langsung dalam proses pelukisan kuku, juga akan memperkerjakan *therapist* wanita yang berkualitas dan telah di latih untuk dapat melakukan proses pelukisan dan perawatan kuku serta mengutamakan keramahan dalam melayani konsumen yang di mulai dari sikap menghargai konsumen.

#### 4.4.6 *Process*

AB Nail Art melewati lima tahapan utama yang merupakan kelebihan dari AB Nail Art dan tidak dilakukan di gerai *nail art* lainnya. Lima tahapan utama tersebut antara lain : pembersihan bagian kuku yang akan di lukis berupa merapikan bentuk kuku dan pencucian kuku, pelapisan dasar kuku agar kuku asli tidak mudah rapuh, pemberian warna dasar lukisan dapat juga langsung dilakukan pelukisan kuku, melukis kuku sesuai dengan motif keinginan konsumen, pelapisan akhir kuku agar terlihat lebih mengkilat dan tentunya tahan lama. Kemudian untuk perawatan kuku lainnya dilakukan sesuai standar dan prosedur yang berlaku.

Proses pelayanan yang mengutamakan keramahan seperti menerapkan 3S yaitu senyum, sapa, dan sopan. Hal ini tentunya akan membuat pelanggan merasa di hargai dan memberikan nilai lebih bagi AB Nail Art.

#### 4.4.7 *Physical Evidence*

Gerai AB Nail Art yang baru akan memberikan tampilan gerai yang mengusung konsep “*cozy*” baik dari segi *layout*, gradasi warna, dan dekorasi seperti *wall sticker*. Selain itu dilengkapi dengan tata audio yang menghasilkan alunan

musik yang mendukung konsep “*cozy*” tersebut. Diberikannya wewangian *aromatheraphy* yang menenangkan sebagai salah satu cara memberikan kenyamanan pada konsumen, ruang tunggu yang nyaman dan tentunya memadai. Dan yang paling penting adalah menyediakan peralatan dan perlengkapan yang baik dan bersih.

### 4.5 Analisa SWOT AB Nail Art

#### 4.5.1 *Strength*

1. AB Nail Art telah mempunyai pelanggan tetap.
2. AB Nail Art dalam melakukan proses melukis kuku melewati Lima Tahapan Utama yang belum dimiliki oleh gerai *nail art* lainnya.
3. AB Nail Art menyediakan gerai yang mempunyai konsep “*cozy*” yaitu suatu gerai yang memadai dan menarik untuk melakukan aktifitas dapat ditambahkan alunan musik dan wewangian *aromatheraphy* yang menenangkan, ruang tunggu yang nyaman dan memadai bagi para pengunjung, peralatan yang lebih banyak dan lengkap, tersedia nya makanan ringan untuk para konsumen, potongan harga khusus untuk konsumen tetap yang dibuktikan dengan *member card*, serta menawarkan variasi *nail art* yang belum ada di gerai *nail art* lainnya.
4. AB Nail Art menawarkan jenis variasi *nail art* lainnya yang tentunya sebagian besar belum ada di gerai *nail art* sebelumnya yaitu *water decal nail cover*, *UV gel nail art*, *extension nail art*, *3D nail tip* kuku palsu, *airbrush nail tip* kuku palsu, *3D sticker nail art*,

*lace sticker nail art, french sticker nail art dan stamp nail art.*

5. Harga yang ditetapkan sebanding dengan kepuasan serta fasilitas yang akan diperoleh konsumen.
6. Melakukan diferensiasi harga bagi kelompok masyarakat yaitu tanpa membedakan tingkat pendapatan mereka.
7. Diterapkannya tidak ada minimum pelukisan kuku bagi konsumen.
8. Kebebasan memilih motif ataupun variasi *nail art* yang konsumen sukai. Misal dengan motif berbeda disetiap kuku.
9. Lokasi AB Nail Art yang baru akan berada pada jantung kota Palembang yakni pusat perbelanjaan besar yang ada di kota Palembang yang tentunya ramai akan pengunjung.

#### **4.5.2 Weakness**

1. Harga sewa yang mahal di pusat perbelanjaan terkenal dan besar
2. Masih banyak perlengkapan yang harus disediakan selain yang sudah ada.
3. Banyaknya konsumen yang sudah nyaman pada satu tempat akan sulit untuk berpindah ketempat lain.
4. Selain itu pesaing yang sudah ada nama sebelumnya pasti sudah mempunyai banyak pelanggan tetap pula.
5. Nail Art tidak diperuntukan bagi wanita muslimah yang mendirikan sholat.
6. Nail Art tidak diperuntukan bagi pelajar yang sekolah nya mempunyai kebijakan melarang melukis kuku.

#### **4.5.3 Opportunities**

1. Sampai saat ini belum ada gerai yang memberikan sentuhan konsep yang unik di gerai nya, kemudian dari variasi *nail art* cenderung sama di satu gerai dengan gerai lainnya. Oleh karena itu AB Nail Art berpeluang untuk mempelopori menjadi gerai pertama yang mengusung konsep yang unik dan didalamnya terdapat variasi – variasi *nail art* lainnya yang belum ada di gerai *nail art* pesaing.
2. Peluang lain yang timbul di lingkungan eksternal adalah adanya tipe konsumen *backpacker* atau dengan kata lain mereka merupakan konsumen yang suka berpindah – pindah tempat untuk mencari suatu tempat baru yang unik dan berbeda dari yang ada sebelumnya. Jadi konsumen yang bertipe seperti ini dapat menjadi salah satu peluang besar bagi AB Nail Art. Jika peluang – peluang yang timbul dilewatkan, maka besar kemungkinan para pesaing akan timbul dan memanfaatkannya.

#### **4.5.4 Threats**

1. Muncul nya pesaing baru dalam penyediaan jasa *nail art* merupakan salah satu permasalahan yang perlu diantisipasi.
2. Kemudian dari pesaing sejenis yang sewaktu – waktu dapat mengikuti dan meniru konsep yang di jual AB Nail Art, dengan sedikit
3. Modifikasi maka mereka akan satu langkah lebih unggul dari AB Nail Art.

## 5 ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

### 5.1 Aspek Organisasi

AB Nail Art menggunakan struktur organisasi lini, dimana wewenang organisasi dipegang langsung oleh manajemen puncak atau pemilik atas yang di terapkan pada karyawannya untuk mencapai keberhasilan, dikarenakan juga AB Nail Art merupakan jenis usaha yang memiliki karyawan yang sedikit. Jadi wewenang dari atasan ditujukan kebawahan, begitu juga sebaliknya, pertanggungjawaban bawahan langsung keatasan.

### 5.2 Perijinan

Dengan membawa kelengkapan persyaratan yang telah ditetapkan manajemen Palembang Square seperti surat perjanjian di atas materai, fotokopi tanda pengenal, dan uang muka penyewaan rukan. Lama pengurusan perijinan tersebut kurang lebih akan memakan waktu 1-2 minggu hari kerja.

### 5.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

**Tabel 5.1 Kegiatan Pra Operasi**

Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan ( Dalam Mingguan )			
	1	2	3	4
Survey Pasar	✓	✓		
Menyusun Rencana Usaha		✓	✓	
Perijinan			✓	✓
Survey Tempat Usaha		✓		
Survey Mesin & Peralatan		✓		
Pemasangan Sarana Penunjang			✓	
Mendisplay Peralatan & Perlengkapan			✓	
Uji Coba Produksi				✓

### 5.4 Inventaris dan Supply

Inventaris pengembangan AB Nail Art sebesar **Rp 16.050.000**

Supply pengembangan AB Nail Art sebesar **Rp 4.550.000**

## 6 ASPEK PRODUKSI

### 6.1 Pemilihan Lokasi Usaha

AB Nail Art memilih lokasi usaha di salah satu pusat perbelanjaan di kota Palembang. Pusat perbelanjaan yang di pilih adalah Palembang Square (PS) yang berlokasi di Jalan Angkatan 45 POM X Kampus Palembang.

### 6.2 Rencana Tata Letak

Rencana tata letak (layout) AB Nail Art menyesuaikan dengan *display* gerai yang telah dikonsep pemilik dan menyesuaikan dengan luas ruangan rukan yang akan disewa.

### 6.3 Proses Produksi

AB Nail Art melewati lima tahapan utama yang merupakan kelebihan dari AB Nail Art dan tidak dilakukan di gerai *nail art* lainnya. Lima tahapan utama tersebut antara lain : pembersihan bagian kuku yang akan di lukis berupa merapikan bentuk kuku dan pencucian kuku, pelapisan dasar kuku agar kuku asli tidak mudah rapuh, pemberian warna dasar lukisan dapat juga langsung dilakukan pelukisan kuku, melukis kuku sesuai dengan motif keinginan konsumen, pelapisan akhir kuku agar terlihat lebih mengkilat dan tentunya tahan lama. Kemudian untuk perawatan kuku lainnya dilakukan sesuai standar dan prosedur yang berlaku.

Proses pelayanan yang mengutamakan keramahan seperti menerapkan 3S yaitu senyum, sapa, dan sopan. Hal ini tentunya akan membuat pelanggan merasa di hargai dan memberikan nilai lebih bagi AB Nail Art.

#### 6.4 Tenaga Produksi

AB Nail Art akan menggunakan dua *therapist* wanita sebagai tenaga produksi dan di bantu juga oleh pemilik yang juga berperan sebagai tenaga produksi. AB Nail Art mempunyai kualifikasi khusus untuk *therapist* wanita yang digunakan, dan diutamakan yang masih berada dalam usia produktif yaitu 20 tahun sampai 25 tahun. *Therapist* wanita sebelumnya telah di latih untuk dapat melakukan proses pelukisan dan perawatan kuku serta mengutamakan keramahan dalam melayani konsumen yang di mulai dari sikap menghargai konsumen.

#### 6.5 Mesin dan Peralatannya

Total harga mesin dan peralatan AB Nail Art adalah **Rp 19.568.000**

#### 6.6 Tanah, Gedung, dan Perlengkapannya

AB Nail Art tidak berada di lokasi sendiri, melainkan menyewa salah satu rukan di pusat perbelanjaan Palembang Square ( PS ) yang berukuran 4 x 6 M terletak di lantai 2 rukan Palembang Square Jalan Angkatan 45 POM X Kampus Palembang. Dengan harga sewa per tahun Rp 30.000.000. Harga sewa tersebut sudah diakumulasikan dengan biaya pemeliharaan, dana cadangan, biaya promosi mall, dan biaya listrik. Dan total harga perlengkapan **Rp 3.015.000**

### 7 ASPEK KEUANGAN

#### 7.1 Sumber Pendanaan

Total modal pengembangan AB Nail Art sebesar **Rp 57.188.000**.

Modal pribadi sebesar 50 % dan modal orang tua sebesar 50 %. Dengan nominal masing - masing **Rp 28.594.000**

#### 7.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Modal investasi yang diperlukan untuk mengembangkan AB Nail Art adalah sebesar **Rp 48.498.000**.

#### 7.3 Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja yang diperlukan untuk mengembangkan AB Nail Art adalah sebesar **Rp 8.690.000**.

#### 7.4 Analisa Kelayakan Usaha

##### 7.4.1 Payback Period

$$\begin{aligned} \text{PP} &= \text{investasi} / \text{kas bersih tahun} \times 12 \text{bulan} \\ &= \frac{\text{Rp } 57.188.000}{\text{Rp } 279.330.843,75} \times 12 \text{ bulan} \\ &= 2,45 \text{ bulan} / 3 \text{ bulan} \end{aligned}$$

##### 7.4.2 Net Present Value

Menggunakan BI *rate* sebesar 5,75% (Bank Indonesia, 2013) :

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1-k)^t} \\ &= At_0 + \frac{At_1}{(1-k)^{t_1}} \\ &= -57.188.000 + \frac{279.330.843,75}{(1 + 0,0575)^1} \\ &= -57.188.000 + 264.142.641,843 \\ &= \text{Rp } 206.954.641,843 \end{aligned}$$

##### 7.4.3 Internal Rate of Return

Membandingkan 2 nilai NPV yang berasal dari *discount rate* 5,75% & 6%:



Perhitungan NPV dengan *Discount rate* 5,75% :

$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1-k)^t} \\ &= At_0 + \frac{At_1}{(1-k)^{t_1}} \\ &= -57.188.000 + \frac{279.330.843,75}{(1 + 0,0575)^1} \\ &= -57.188.000 + 264.142.641,843 \\ &= \text{Rp } 206.954.641,843 \end{aligned}$$

NPV dengan *Discount rate* 6% :

$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1-k)^t} \\ &= At_0 + \frac{At_1}{(1-k)^{t_1}} \\ &= -57.188.000 + \frac{279.330.843,75}{(1 + 0,06)^1} \\ &= -57.188.000 + 263.519.663,915 \\ &= \text{Rp } 206.331.663,915 \end{aligned}$$

Selanjutnya dilakukan interpolasi:

$$\begin{aligned} IRR &= P1 - C1 \frac{P2 - P1}{C2 - C1} \\ &= \\ &= 5,75\% - \\ &= 206.954.641,843 \times \frac{6\% - 5,75\%}{206.331.663,915 - 206.954.641,843} \\ &= 5,875 \% \end{aligned}$$

NPV dengan *Discount rate* 5,875% :

$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1-k)^t} \\ &= At_0 + \frac{At_1}{(1-k)^{t_1}} \\ &= -57.188.000 + \frac{279.330.843,75}{(1+0,05875)^1} \\ &= -57.188.000 + 263.830.785,123 \\ &= \text{Rp } 206.642.785,123 \end{aligned}$$

## 7.5 Analisa Keuntungan

BEP per unit dan BEP per rupiah di bawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Tahun pertama per unit :} \\ BEP &= \frac{41.400.000}{30.000 - \frac{66.180.000}{14.736}} \\ BEP &= \frac{41.400.000}{30.000 - 4.491} \\ BEP &= \frac{41.400.000}{25.509} \\ BEP &= 1.622,9 \text{ orang} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun pertama per rupiah :} \\ BEP &= \frac{41.400.000}{1 - \frac{4.491}{30.000}} \\ BEP &= \frac{41.400.000}{1 - 0,1497} \\ BEP &= \frac{41.400.000}{0,8503} \\ BEP &= \text{Rp. } 48.688.698,1065 \end{aligned}$$

## 7.6 Laporan Keuangan

**Tabel 7.1 Proyeksi Neraca AB Nail  
Art**

<b>Keterangan</b>	<b>Tahun Pertama</b>
<b>AKTIVA</b>	
<b>Aktiva Lancar</b>	
Kas	Rp 24.000.000
Perlengkapan Gerai	Rp 36.180.000
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 60.180.000</b>
<b>Aktiva Tetap</b>	
Peralatan Gerai	Rp 16.050.000
Akumulasi Peralatan Gerai	(Rp 1.6050.000)
Mesin & Peralatan	Rp 3.518.000
Akumulasi Penyusutan Mesin & Peralatan	( Rp 351.800)
<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>	<b>Rp 11.278.800</b>
<b>JUMLAH AKTIVA</b>	<b>Rp 71.458.800</b>
<b>PASIVA</b>	
<b>KEWAJIBAN</b>	
Kewajiban Lancar	-
<b>MODAL/EKUITAS</b>	
Ekuitas Pemilik	<b>Rp 71.458.800</b>
<b>JUMLAH PASIVA</b>	<b>Rp 71.458.800</b>

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alfian, Dinnul 2009, Manajemen Keuangan, Grafika Telindo, Palembang.
- [2] Kotler, Amstrong 2004, Dasar-Dasar Pemasaran, Erlangga, Jakarta.
- [3] Kotler, Amstrong 2008, Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- [4] Sulistyanto 2010, Studi Kelayakan Bisnis, Andi, Yogyakarta.